

## <<抖出鞋里的沙>>

### 图书基本信息

书名：<<抖出鞋里的沙>>

13位ISBN编号：9787505419162

10位ISBN编号：7505419161

出版时间：2008-9

出版时间：朝华出版社

作者：英涛

页数：271

字数：220000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<抖出鞋里的沙>>

### 内容概要

在这里，作者记录下每个令人怦然心动的时刻，从每个小故事的那滴水里，折射出人生的智慧，令人掩卷之后，还有不尽的启迪和收获。

## <<抖出鞋里的沙>>

### 作者简介

英涛，一对夫妻自由撰稿人的共用笔名，为便于区分，有好事者分别呼之曰“英涛之女生”、“英涛之男生”。

2000年起创立英涛工作室，完全以撰稿为生，江湖人称“夫妻店”是也。

二人擅长情感、隐私、哲理小品、纪实、故事等多种题材的撰写。

因其奋斗经历，曾受邀于东南电视台、

## <<抖出鞋里的沙>>

### 书籍目录

花儿也可以开在你身上何不多几个钩子决不放弃最后的一根稻草一切为了分享不可能就是“不！可能！”

浪漫也是一种实力它值得满分有时也是错误不如笑着我们只是做了件正确的事成功的最高境界下下签也是上上签你以为你是谁敢为人后分期开花做自己的偶像这是老天要我休息一下裙摆上的花插座失败的对面是成功世界上最好的菜收集阳光别把自己装进去插向自己的刀不要放弃自己的梦还能做9000件事沉没资本诚实不简单从心灵激发电扇为什么不能是彩色的放下排在最后两个字的机会亮出你的红衬衫看清楚自己忘记背景砍掉那双“完美的手”把网眼放大些帮助变化一点，点石成金懂爱才懂人生大卫的管理哲学扶起你的树回头的美丽教养和机会每个人都是一颗宝石名人这样回答你们一定需要这个你是不是是一颗钻石舞蹈为了表达奇特的面试体贴+创意=赚钱的革命填满空缺微笑的力量握在手中的财富先放好你生命中的大石块向思维定势挑战用心交流幸福的钥匙一盒内脂豆腐一元钱的智慧与“上帝”同乐整一块秧田最大的智慧手指足球齐步走给别人就是给自己不按“牌理”出牌做赢家史蒂文森的润滑油时间差就是金钱给未来一点想象第四声电话铃给自己充气把钻石忘记最好的武器一个人的博弈热爱就是力量用勇气铲平成功之路莫让思维起茧牌子与玻璃知道你在跟谁锯木头吗灾难也可以是机会最好的财富做别人的尾灯可以不要变石头为自己赢利取长补短一顿霸王餐用行动表现你的不凡摘花的方式找出自己的长处让一步也是赢家鹅是怎么出来的反过来就是价值回头就是成功卖的就是自信用死的力气努力地活捕获瞬间三天的机会没有一棵小草不是花朵挂在墙上的美丽龟壳永远知道自己需要什么画那些不能画的亮出自己的原色从容每次只高一厘米自己给自己机会一生只证明一件事一脚踹出来的钢琴家没有羁绊的心厕所旁边的黄金你养过鸡吗自己给自己搭桥七分力，七分利戴着墨镜飞奔感谢那些蔑视的眼光取舍的智慧子弹打子弹也要做小豆腐大事业

## <<抖出鞋里的沙>>

### 章节摘录

2005年秋天的一个下午，福建才子集团董事长蔡宗美召集了公司高层和中层开会，研讨和决定2006年春夏发布的服装产品。

会上，夹克、休闲裤、西裤各开发部的经理们都畅所欲言。

但他们的想法都缺乏新意，蔡宗美越听，眉头皱得越紧。

突然，有个有点面生的年轻人站了起来，他很激动地说，我有一个办法，如果用我的方式来做，可以让才子品牌的销量翻一倍！

年轻人的话让在座的人都吓了一跳。

蔡宗美向身边的人一打听，原来这个年轻人叫杨子，到公司设计部才两个月。

对于杨子的话，蔡宗美觉得太夸张了，2005年，才子的服装销量大约是500万件，要是翻一倍就要达到1000多万件，这个数字，蔡宗美想都不敢想。

在短时间内就能翻一倍，在国内几乎没有听说过这样的神话。

一下子就突然把一个品牌做成中国服装品牌的领袖，更是天方夜谭。

面对大家的惊愕，杨子倒是不慌不忙，他很轻松地说，很简单啊，只要在我们的男装上注入我们做女装时隕用的一种手法——绣花。

在女人的服装上绣花，这是非常正常的，但在男人衣服上绣花，还真是没听说过。

把大老爷们穿的衣服绣得花枝招展的，“是不是有点叛逆？”

“是不是太前卫了？”

“好像有点怪怪的啊！”

“作为男装这样挺可怕的啊！”

“做这样阴阳怪气的服装还想销量翻一番？”

白日做梦吧！

“会议室里一下开了锅。

蔡宗美烦躁地结束了会议。

谁能理解他心中的焦躁呢？

他在这个行业奋斗了20年，才使才子成为全国知名品牌。

然而此时服装行业又进入了战国时代，雅戈尔、杉杉、七匹狼、劲霸……这些响当当的品牌给才子带来了巨大的生存压力。

每年的春季和夏季是服装业的黄金季节，他本来想属下们能给他想出个高招，好和人家比拼的。

郁闷了好几天，蔡宗美还是想不出办法来。

有一天，那个说要把梅花绣在男装上的杨子突然敲门进来。

可是他说来说去，还是说绣花，蔡宗美失望透顶，只是看在年轻人执着的份上，按捺着性子问他有什么样的想法。

杨子马上摆出一份很详细的方案出来。

还说锦绣并不是像大家说的用女装的设计概念来做的，它体现的是中国的一种特殊工艺……看到杨子自己穿的就是绣着梅花的西装，蔡宗美觉得很扎眼，就说，这种衣服只有你敢穿，别人谁敢穿？

杨子也不直接反驳，反而跟他说起了梅花的象征意义。

古人说，宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。

才子，或者说每个有理想的人，都会希望自己有所成就，我们小时候就经常贴着这一付对子，所以我觉得，梅花是很符合才子这样的一个精神面貌的。

蔡宗美听了，心中一动。

才子是蕴含了五千年文化的品牌，而梅花又是这样一种很有底蕴的花，从古自今的文人们都喜欢这个花，也爱画这个花，看来梅花还是有可能与才子服装的内涵融为一体的。

蔡宗美终于同意杨子试试。

几经修改后，杨子拿出蔡宗美满意的图样来了。

但市场调查显示，爱穿花衣服的男士连10%都不到，而且大部分是艺术家，而普通的商人和公务员根

## <<抖出鞋里的沙>>

本很难接受。

如果这个产品失败了，会对才子这个品牌造成很大的影响，可能要倒退几年。

蔡宗美的心里像压着千万斤的石头。

当他心事重重地找公司执行总经理谈这事时，总经理说，不管怎么样我们一定要去尝试，你不去尝试永远都不知道下面的路怎么样。

总经理的话让蔡宗美坚定了想法。

他马上决定在男装上绣花，哪怕引起全公司员工甚至是有特大贡献元老的反対。

就是这样的坚持，使得才子品牌在2006年3月27日北京中国国际时装周上，举行的以“锦绣时尚”为主题的秋冬男装发布会上引起了轰动，迅速刮起了一阵绚丽的中国风。

梅花图案也成力男士休闲时装的一个经典，开创了“文化休闲衬衫”的全新概念，令一向不起眼的男士时装呈现新的魅力。

才子服装的销量真的由2005年的500多万件增加到了1500多万件，翻了整整两翻。

只是绣上一朵花，就将正统的男表演绎出了一派新气象，并且拼杀出了一条品牌之路。

才子绣梅花的成功，不仅在于敢想，还在于敢尝试，就像梅花，只有不怕严寒，才能开得灿烂。

只要有勇气去拼，成功的花儿也可以在你身上绽放。

## <<抖出鞋里的沙>>

### 编辑推荐

《抖出鞋里的沙》由朝华出版社出版。

<<抖出鞋里的沙>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>